

A RECEITA SECRETA PARA FAZER

CONTEÚDOS QUE VENDEM

PRODUTOS DIGITAIS

E CURSOS ONLINE

RAFAEL MARQUES

A RECEITA SECRETA PARA FAZER CONTEÚDOS QUE VENDEM PRODUTOS DIGITAIS

Opa...

Eu me chamo Rafael Marques e sou um mentor de funis e também um hacker do marketing.

O que é isso? Simplesmente uma pessoa viciada em encontrar as peças e descobrir como encaixá-las.

Nesse caso, estamos falando das peças do marketing digital.

Eu estou nesse mercado desde 2013 e de lá pra cá o que mais vi acontecer foram métodos e cursos sendo criados que simplesmente não deixam as coisas claras para quem está aprendendo.

Ou complicam demais, ou até entregam o que prometem, mas faltando peças.

São essas peças que eu costumo achar. Sou viciado em simplificar as coisas e facilitar o caminho dos resultados para meus alunos.

E é isso o que estou fazendo com minha audiência com relação à funis e produção de conteúdo.

Todo mundo sabe que tem que gerar conteúdo nas mídias sociais para fazer vendas, certo? ERRADO!

Não! Na verdade, tem alguns errinhos de interpretação aí!

A pouco tempo, dei consultoria para duas clientes em que uma tinha mais de 300 mil seguidores e outra tinha mais de 400 mil.

Elas simplesmente, não estavam conseguindo vender tanto quanto gostariam.

O processo de vendas estava acontecendo da forma certa. Não tinham erros grotescos.

Na verdade, o erro grotesco estava justamente no conteúdo delas.

A forma como o conteúdo delas era feito desvendia o produto delas todo santo dia.

O seu conteúdo pode desvender o seu produto.

Criar conteúdo como um blogueiro pode desvender seu produto digital se for feito da forma errada.

Como e porque?

Preste atenção.

Olha como o processo de vendas funciona no marketing Digital de uma forma bem resumida e simples.

O processo para converter alguém em cliente funciona assim:

1º passo: Conseguir implantar uma crença na mente da sua audiência.

2º passo: Oferecer o Produto

Ok, vamos lá.

Todo o processo de uma venda é feito quando uma pessoa passou a crer que algo seria bom para ela.

Ela passou a crer que seu curso online era o ideal para ela.

Ela passou a acreditar, e depositou a fé e a esperança no fato de que o seu curso online daria a ela o que ela precisava naquele momento.

E só a partir desse momento, após ela já crer, é que ela faz a mágica e passa o cartão.

Básico, não é?

Ok. Agora preste atenção.

Esse trabalho, é exatamente o trabalho que um funil faz.

Por exemplo um funil de lançamento.

Nesse funil, você terá 4 vídeos.

Os vídeos 1, 2 e 3 são vídeos que vão construir e implantar a crença na mente das pessoas.

O vídeo 4, vai simplesmente fazer a oferta do produto.

Mas por que a oferta não é feita desde o vídeo número 1?

Simples.

Porque geralmente esse curso tem um preço mais alto (De R\$497 a R\$2.497) e essa oferta só deverá ser feita após garantir que a maior parte das pessoas já depositaram suas esperanças e fé no que você está propondo a ela.

Não é fé no seu produto.

Esqueça o produto.

O que você vende não é o produto. Você vende a sua promessa.

O produto é apenas algo que vai cumprir a promessa que você fez.

Mas o fato é que todos os seus esforços devem estar em criar a crença da sua audiência em algo.

Reforçar essa crença. Comprovar essa crença.

A partir desse momento, quando as pessoas creem, se elas receberem a oferta, elas compram.

Como funciona qualquer vídeo de vendas ou carta de vendas?

Da mesma maneira.

Tem alguma ideia principal que essa carta de vendas ou vídeo de vendas querem defender.

Ao longo desse lançamento ou carta de vendas, tudo é dito ou mostrado para ir comprovando a fé da pessoa naquela ideia.

Se a pessoa comprar a ideia (adquirir a crença). Você ganhou o jogo. Agora basta fazer sua oferta.

Consegue entender?

Ok, Rafa. Mas o que tudo isso tem a ver com conteúdo?

Vamos lá.

Qual é o maior problema dos conteúdos no marketing digital e por que eles não conseguem impulsionar suas vendas?

Simples. Porque não seguem uma estratégia.

É um conteúdo de dicas soltas ensinando, ensinando, ensinando, na esperança de que por muito falar, as pessoas do nada decidam passar o cartão.

Simplesmente por "reciprocidade".

Sério? Você acredita nisso?

Para um pouco agora e pensa comigo.

Tem algum amigo, vizinho ou parente que você ajudou nos últimos dias que voltou e passou o cartão com você por pura gratidão?

Por favor, se isso aconteceu com você, me conta.

Eu nunca vi isso acontecer.

As pessoas até sentem gratidão. Mas elas vão comprar se elas sentem que terão benefícios. Quando sentem que será bom para elas.

As pessoas compram quando sentem que será bom para elas. Ponto.

Quer tentar o contrário?

Qual foi a última vez que você passou seu cartão em um produto de R\$2.000 por pura gratidão?

Você não vai ganhar nada com aquele produto/curso, mas você vai passar R\$2.000 para a conta de alguém só por ser grato?

Bom. Mais uma vez, eu nunca vi isso acontecer.

Quando você ouvir isso mais uma vez, preste mais atenção.

As pessoas não compram por reciprocidade.
Elas compram por perceber os ganhos que terão.

As pessoas até sentem gratidão. Mas elas vão comprar se elas sentem que terão benefícios.

Quando sentem que será bom para elas.

Guarde esse conceito:

Crie conteúdos que cumpram o mesmo papel que uma carta de vendas.

Como se fossem mini pedaços de copy que vão convencendo sua audiência e fazendo eles adquirirem a Crença.

Passo 1: Os conteúdos seguem a estratégia de VENDER A CRENÇA.

Passo 2: Sua Audiência Adquire a Crença.

Passo 3: Você Vende.

Ok. Isso tudo é lindo na teoria, mas como eu coloco em prática tudo isso?

Isso é justamente o que eu ensino em um dos meus livros. O Livro Hackeando o Conteúdo.
Você pode [saber mais sobre ele aqui](#).

O seu primeiro passo é definir isso:

Para que direção você quer que sua audiência vá?

Esse é um dos maiores erros que a maior parte das pessoas cometem.

Todos os dias geram conteúdos soltos que não estão direcionando as pessoas para um algo único.

Se você não sabe que objetivo quer que esse conteúdo cumpra, vai ser muito difícil ele cumprir algum objetivo.

O primeiro ponto é:

Que Produto quero que esse conteúdo venda?

Por mais que isso seja básico, no seu planejamento mensal você precisa identificar para que produto você quer levar sua audiência, antes de começar a criar os conteúdos.

Todo conteúdo precisa direcionar as pessoas para um só alvo.

Nem 2, nem 3, nem 1,5.

Apenas 1 Alvo.

O Seu primeiro passo é definir que produto quero que esse conteúdo venda.

Mas seu conteúdo tem que fazer essa venda disfarçadamente.

Então seu próximo passo é entender:

Qual é a crença que se a minha audiência tiver, eles vão acabar comprando meu produto?

Eu ensino mais profundamente a encontrar essa crença no livro hackeando o conteúdo.

E em seguida o seu conteúdo terá o papel de comprovar essa crença por múltiplos ângulos e formas.

É bem fácil de fazer e nunca fica chato.

Porque são várias formas diferentes para levar sua audiência a crer na mesma coisa.

Agora... Porque esse conteúdo tem tanto poder?

Simples.

Porque esse conteúdo todo é gerado de uma forma que empurra sua audiência na direção daquele produto que você tanto quer vender.

Isso é feito usando algumas emoções.

Todo grande especialista em marketing sabe que as compras são feitas com base em impulso emocional.

E é exatamente isso que seus conteúdos irão fazer. Não adianta apenas dar conteúdo técnico.

Se você misturar isso com algumas das emoções que mais levam as pessoas a comprar, aí então seu conteúdo vai cumprir o seu papel.

Os seres humanos só reagem à compra, quando movidos pela emoção.

E principalmente pelas emoções:

Confiança
Esperança
Inspiração
Desejo
Medo

Esses são alguns dos efeitos emocionais que cada tipo de conteúdo tem que gerar.

No Livro Hackeando o conteúdo eu detalho mais de 20 tipos de conteúdos que trabalham essas emoções e conseguem transformar público frio em público pronto para receber a oferta e comprar.

[Você pode saber mais aqui.](#)

Deixa eu te dar alguns exemplos de como você vai aplicar isso nos seus conteúdos.

Dentro do Livro Hackeando o conteúdo eu entrego vários blocos de conteúdos que fazem você criar mais fácil inúmeros temas de conteúdos.

Mas eu quero te dar aqui alguns exemplos para que você consiga entender.

A emoção MEDO.

Temos lá um bloco gerador de conteúdo que é:

Bloco de conteúdo: Gerar medo de permanecer onde está

Emoção: Medo

O que isso quer dizer?

Dependendo do nicho, Isso quer dizer que esse conteúdo seu precisa gerar medo de a pessoa permanecer sem dinheiro.

Gerar medo de a pessoa permanecer acima do peso.

Gerar medo de a pessoa permanecer com um baixo desempenho.

Gerar medo de daqui a algum tempo ela permanecer sem atingir as metas que queria.

Esse tipo de conteúdo vai dar um empurrão emocional na pessoa em direção ao seu produto sem que você tenha que ficar "vendendo" o seu produto.

Bloco de conteúdo: Visão do Céu

Emoção: Desejo

Visão do céu é tudo aquilo que pode dar certo a partir do momento em que a pessoa começar a aplicar aquilo que você está pregando.

Esse conteúdo trabalha o tempo inteiro mostrando as coisas boas e como realizar os desejos da audiência assim que eles começarem a aplicar aquilo que você prega ou ensina no seu produto.

Bloco de conteúdo: Histórias

Emoção: Esperança

Esse tipo de conteúdo usam exemplos, histórias, pararábolas, acontecimentos, depoimentos.

Todos eles gerando esperança sobre aquele novo futuro que sua audiência terá após começar a aplicar o que você ensina.

Já parou para pensar sobre quando você comprou um curso online?

Primeiro você creu e depois você depositou sua esperança naquilo. Após isso você decidiu passar o cartão.

Entende o poder disso?

Essa soma dessas emoções são o que fazem você se mover em direção à compra.

Bloco de conteúdo: Ações Não Convencionais, Que Você Sabe Que dão Resultado

Emoção: Confiança e Autoridade

Esse tipo de conteúdo é um conteúdo que gera uma solução inesperada para um problema que a sua audiência está tentando resolver.

É um alerta para pedras no caminho que a pessoa não tinha percebido.

É uma forma nova de resolver um problema que sua audiência estava tentando a tempos e sem resultado.

Quando você faz isso, o efeito confiança sobe e por isso essa pessoa tende a comprar mais fácil de você.

Consegue entender por que essas emoções são tão poderosas e o efeito que esse tipo de conteúdo causa na hora das vendas?

Uma pessoa que está com medo de passar a vida inteira da forma que está.

Uma pessoa que depositou sua esperança no método que você mostrou.

Uma pessoa que está desejando os resultados que seu método trás.

Uma pessoa que passou a confiar em você como uma autoridade no assunto.

Essa pessoa agora passa a aceitar sem barreiras mentais a oferta que você fizer.

Se você prestar atenção no que você vai estar fazendo ao usar esse tipo de conteúdo, você estará na verdade fazendo o mesmo que um vídeo de vendas ou um lançamento, porém de forma imperceptível para sua audiência e ao mesmo tempo em que gera muito valor para eles.

É claro que existem mais de 15 outros blocos de conteúdos que trabalham essas e outras emoções de outras formas.

E eu explico isso mais a fundo no livro Hackeando o conteúdo.

Quem tem lido o Livro Hackeando O Conteúdo tem dado feedbacks incríveis.

São mensagens de gente pirando por causa das coisas que eu ensino lá.

Olha abaixo:



9:52 AM

Oi Rafa,

Eu comprei seu ebook só pelo preço, pensei que seria mais um de tantos.

Mas quando comecei a ler, eu me surpreendi.

É tanto que meu intuito era parar 30 minutos para ler e ver se era bom.

Acabei que li as 99 paginas em uma parada só.

Cara, é surreal o que você entregou por tão pouco.

Ao final da leitura você me conveceu que o seu conteúdo era o que eu precisava.

Muuuuuito obrigada pelo material, é tudo que um produtor de conteúdo precisa para ter clareza e foco sobre o que escrever e o que não escrever.

Olá Rafael, desculpe entrar aqui direto assim, mas não tive como me conter lendo seu ebook. Precisava muito ler o que está escrito lá e isso é só o começo do ebook.

Tenho acesso ao novo mercado do Ícaro, estou na comunidade Sobral, mas o que está ali, todo player de marketing precisa saber. Obrigado



Olá, Rafa! Preciso te dizer uma coisa

Comprei hoje o seu ebook. Ele está me ajudando demais! De fato não é para iniciantes, é para quem já está no campo de batalha.

A forma como você organiza todo o livro e as informações é sensacional. Aprendi muito mais sobre conteúdo com o seu livro do que com Gary Vee.

Muito obrigado e parabéns pelo trabalho!



Toque duas vezes para curtir

A única coisa que me deixa agoniada é pq não consigo ler ele mais rápido!!!!!!
As informações são tão tops, já li todo, tô voltando relendo e internalizando hahaha
caramba! Tu é show!!!!!! Fiquei impressionada... Confesso que não esperava muita coisa não 🤔 não só me surpreendeu como superou as melhores expectativas sobre um e-book nesse assunto.



Nesse livro eu vou te contar o que nunca iriam te contar sobre como produzir conteúdo que engaja e gera desejo pelo que você vende



Nele você verá:

- Como atrair o público perfeito e afastar o público errado (Na página 21)
- O que falar para atrair o público perfeito?
- Os 6 Critérios pra escolher uma audiência que compra (Na página 23)
- Porque usar apenas a persona é um erro para fazer vendas online consistentes
- Como se tornar uma autoridade instantânea para as pessoas que te seguem, mesmo que sua audiência seja pequena (Na página 37)
- Qual é a única coisa que você precisa provar para a sua audiência para que eles comprem de você (Na página 39)

→ *O tipo de conteúdo que você mais deve produzir para vender o dobro (Na página 75)*

→ *Como encontrar o equilíbrio entre mostrar a vida pessoal e profissional*

→ *Como ter ideias infinitas de conteúdo sem ser repetitivo (Na página 90)*

→ *E muito, muito mais...*

Se você está levando a sério o fato de fazer sucesso online, aumentar suas vendas, construir uma audiência fiel e que compra de você e quer levar sua mensagem pra muitas pessoas...

Então você precisa conhecer o Livro Hackeando o Conteúdo.

Ele é a essência de uma consultoria de conteúdo que eu prestei para grandes pessoas do marketing digital brasileiro, e que custava R\$4 mil reais.

Esse tipo de conteúdo você não encontrará em nenhum lugar no Brasil e pra ter acesso a isso você teria que pagar algumas dezenas de milhares de reais para entrar em alguns masterminds e poder aprender.

Além de toda clareza sobre a estratégia de conteúdo que você vai seguir para vender mais cursos e produtos digitais, online.

**Se sua meta é ir para o próximo nível, então,
clique no botão abaixo para conhecer o Livro
Digital Hackeando o conteúdo e ver tudo o que
você leva**

SIM! EU QUERO ISSO